

# 毛戈平启动招股 上半年主品牌贡献超九成营收

■本报记者 李静

12月2日,毛戈平化妆品股份有限公司(以下简称“毛戈平”)在港交所发布公告,拟香港IPO发售7058.82万股股份,发行价区间为每股26.3港元至29.8港元,于12月2日至12月5日招股,每手100股。

公告显示,毛戈平此次引入的基石投资者包括常春藤、林利军、ACCF Capital等,计划于2024年12月10日正式在港交所主板挂牌上市。这意味着其将成为“港股国货彩妆第一股”。

招股书显示,该公司IPO募集所得资金将用于扩大销售网络、品牌建设活动、海外扩张和并购等。

## 多次筹划上市

毛戈平于2000年由中国美妆行业的标志性人物创立,此前曾多次筹划上市。

往前回溯,2016年12月份,毛戈平首次递交招股书,拟申请沪市主板上市,但最终以终止审查告终。2021年10月份,公司首发过会,但最终仍未上市。2023年3月份,毛戈平再度递交,同年9月份,因毛戈平发行上市申请文件中记载的财务资料已过有效期,上交所中止对其发行上市审核。

几经周折,毛戈平将目光瞄向了港交所,并于2024年4月份递交。后因招股书满六个月失效,毛戈平于2024年10月9日更新了招股书,继续推进港交所主板上市进程,中金公司担任独家保荐人。

在招股书中,毛戈平对于由A股转道港股上市的决定进行了说

明。招股书显示,鉴于公司在A股上市申请时间表的不确定性、业务前景、未来发展战略及营销环境,公司决定自愿撤回A股上市申请。

对于选择港股上市这一行为,广科咨询策略分析师沈萌对《证券日报》记者表示,港股市场是国内美妆消费概念股较好的选择。未来要争取成为港股通标的,有更多机会获得南下资金的支持。

值得关注的是,今年毛戈平曾两度大手笔分红。根据招股书披露的信息,在今年2月份举行的股东大会上,毛戈平向全体股东宣派股息5亿元,次月进行了派发;4月份,其再次于举行的股东大会上宣派股息5亿元,到5月份相关股息已派发。

## 公司收入高度依赖主品牌

据弗若斯特沙利文数据,在2023年的国内高端美妆市场中,毛戈平以1.8%的市场份额排名第七。

招股书显示,2021年至2023年以及2024年6月30日(报告期内),毛戈平的收入分别为15.77亿元、18.29亿元、28.86亿元、19.72亿元;净利润分别为3.31亿元、6.64亿元、5.13亿元;毛利率分别为83.4%、83.8%、84.8%、84.9%。

目前,毛戈平旗下有两大美妆品牌,即“MAOGEPING”和“至爱终生”。“MAOGEPING”品牌以公司创始人的名字命名,是公司的核心品牌,定位高端品牌,以中高



端百货专柜直营模式和电商销售为主,是面向都市女性的本土高端美妆品牌;“至爱终生”品牌以经销模式为主,定位于二、三线城市的女性消费者,致力于提升公司产品的覆盖群体及销售区域。

从营收结构来看,公司收入高度依赖主品牌“MAOGEPING”。招股书显示,2024上半年,“MAOGEPING”品牌的营收达到18.87亿元,占比高达95.69%,同比增速达到了40.1%。“至爱终生”品牌2024

上半年营收为1332万元,占比仅为0.7%,增速为2.1%。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,毛戈平以个人名字命名的品牌确实取得了显著的成功,但长期来看,过度依赖单一品牌可能限制企业的成长空间。大单品虽然能迅速建立市场知名度并带来稳定的现金流,但如果市场趋势变化或竞争对手推出类似产品,可能会导致销量下滑。

对此,詹军豪表示,毛戈平需

要不断进行产品创新,丰富产品线,降低对单一品牌的依赖。同时也要加强品牌建设,提高品牌的综合竞争力,确保即使在主要产品面临挑战时,也能依靠其他产品维持增长。

毛戈平也在积极拓展业务范围。据了解,除美妆业务外,公司还包括了化妆培训业务。目前,已在全国创办了九所化妆艺术培训机构,提供面授化妆培训课程。2024上半年,该业务实现营业收入为0.72亿元。

# 中海地产联手华润置地 185亿元拿下深圳一地块 该地块成交价刷新深圳涉宅地块成交总价纪录

■本报记者 陈潇

深圳再度迎来百亿元级住宅用地(宅地)出让。12月2日,深圳位于南山区粤海街道的T107-0107地块正式出让。

据了解,该宗地块位于深圳前海金融总部基地,建筑面积约为26.3万平方米,起拍价高达126.5亿元。

尽管入场门槛不低,但房企的拿地热情不减。经过近300轮竞价,该地块最终由华润置地和中海地产联合体以185.12亿元竞得,成交楼面价70388元/平方米,溢价率46.3%,该地块成交价亦刷新深圳涉宅地块成交总价纪录。

中指研究院深圳分院高级分析师孙红梅向《证券日报》记者表示,T107-0107地块解除了此前土地出让的多项限制条件,以“价高者得”为原则确定竞得人和成交价,不限制建成后的商品房销售价格,也不受“90/70”政策限制。

值得一提的是,近期,在北京、广州、深圳等一线城市,涌现出不少成交价超过百亿元的大型地块出让,同时不设置商品房限价,由企业自主定价。例如,11月29日,北京朝阳区“巨无霸”组团地块由中海地产以总价153.32亿元竞得。9月29日,广州市天河区南方面粉厂地块由保利发展以117.6亿元竞得,成交楼面价66957元/平方米,溢价率达33.4%。

“今年以来,重点城市、重点项目对企业的业绩贡献度明显提升,例如,中海地产在上海、北京、深圳的几个项目热销,而且是高溢价热销,贡献了超过一半的业绩。”广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉对《证券日报》记者表示。

此外,在李宇嘉看来,近期土地出让模式有所改革,减少了房企配建和价格限制。同时,取消普通住房和非普通住房标准,这就意味着,将产品打造、定价权都交给开发商。“考虑到优质项目市场需求较大,大地块能打造真正的改善型高端社区,提高社区的服务能力。本次深圳地块与广州、北京地块一致,均要打造高品质改善型溢价项目。”李宇嘉如是称。

值得一提的是,近期,楼市热度持续回升。据深圳贝壳研究院统计,11月份深圳预售新房与二手房网签量均超8000套,均创新高(含非住宅)。其中,新房成交8734套,环比增长86.8%,同比增长158.9%,创下2021年2月份以来新高;二手房成交8199套,环比增长14%,同比增长103.8%,创下2020年10月份以来新高。

“9月底一系列优化政策发布后,购房需求释放,深圳楼市活跃度持续提升。短期内市场销售在政策带动下逐渐企稳回升,这或将带动房企投资热度上升。同时,土地市场中优质地块的火爆竞拍,也将进一步提振市场信心。”孙红梅表示。



证券日报  
SECURITIES DAILY

经济日报社主管主办  
证券市场信息披露媒体

# 中国价值新坐标

创造·发现·分享